

## Interview with Anke Pötzsch, CEO of the INTERPONT company



*Although the Interpont company was founded in 1994, you made the decision to open an office in Warsaw only last year. What was the catalyst? What factors played a determinative role? What are your business' development plans?*

INTERPONT changed so much since 1994. The last 20 years have seen the company having grown from a small office in Cologne into an international outsourcing and consulting firm.

The most important factor in all our decisions has always been the customer.

We react purposefully and meet the demands of our potential and current customers, expand accordingly our range of services and offer services in the markets where our customers need qualified support.

We have seen an increased number of requests from our European but also Ukrainian, Russian and Kazakh customers for services in Poland over the last few years. More and more companies are planning to enter the Polish market since the Polish economy experienced steady growth. The opening of a subsidiary in Poland therefore was the logical step for us.

Moreover, we have introduced our own 'internationalized' Global Contract System; it means our customers have one contact person for all countries. That also implies a corresponding bonus system making our cooperation even happier. Since 2014, INTERPONT has been expanding its services to be able to offer them in various countries, Benelux for example. And Asia will be covered by our Chinese office.

Midsized companies prefer speedy decision-making and quick response to their needs as well as an individual approach to their desires. With 150 employees in 6 countries INTERPONT is a perfect match to those.

*What is the demand for outsourcing through Polish entities from German companies? What is the biggest advantage for German entrepreneurs who want to relocate their operations to Poland? How much does the current economic situation in Europe have its impact on that?*

---

The outsourcing demand from German companies is constantly growing in general. As to Poland it primarily – not solely though, of course - refers to the IT and Human Resources. By establishing its offices in Warsaw and Poznan INTERPONT – though not becoming a purely Polish company indeed – will however be ‘shortlisted’ for those service inquiries through its localization.

The price-performance ratio definitely plays an important role - as everywhere else. The Polish market here does not differ fundamentally from the markets where INTERPONT has already been resident for over 20 years.

Despite the overall situation in Europe - not only economical but also political – Poland has been and still is the logistics center for numerous German companies looking to go East or already operating in the neighboring countries.

Among other things, we can trace a clear tendency in some areas that production is being transferred from China back to Poland.

*How would you assess the process of establishing a company in Poland? What problems do you have to face more often? How do you assess the formalities associated with it compared to Germany?*

Every country has its bureaucratic peculiarities. That is what we call ‘a local specific’. In our experience, Polish notary offices are sometimes a bit difficult to deal with. They often want to notarize only standard company contracts. Changes in these are treated very critical and sometimes are denied without clear explanation (simply "it is wrong and will not do!"). Besides, there can be delays from the Polish Register Court too. Even the smallest mistake can lead to the application’s rejection without explanation.

However, the authorities are very friendly in general - especially towards German companies; and local characteristics could be viewed and accepted as a challenge.

INTERPONT is familiar with those little quirks, so we offer our customers a complete package that already includes all the basic requirements and eventualities. For example, we take care beforehand of an appropriate commercial address to register a new enterprise and effect an opening of bank accounts.

*Are the companies you work with happy with the market entry in Poland? Have you already got a feedback about it?*

Over the last few years most of our customers have been able to attract new customers in the Polish market and establish long-term partnerships for their businesses.

2015 and 2016 have been the years of expansion and consolidation. Increased number of requests for search of sales specialists as well as and support and preparation of trade fairs and exhibitions only prove us right.

Interview by Beata Kaźmierczak, AHK Poland

---

## Interview mit Anke Pötzsch, CEO der Firma INTERPONT

---



**Obwohl das Unternehmen Interpont schon 1994 gegründet worden ist, haben Sie erst im letzten Jahr die Entscheidung getroffen, ein Büro in Warschau zu eröffnen. Was hat dazu beigetragen und welche Faktoren hatten die entscheidende Rolle? Welche Pläne der Entwicklung haben Sie noch für Ihr Unternehmen?**

Seit 1994 hat sich bei INTERPONT vieles verändert. Aus einem kleinen Büro in Köln ist INTERPONT innerhalb der letzten 20 Jahre zu einem international tätigen Outsourcing und Consulting Unternehmen heran gewachsen.

Der wichtigste Faktor bei all unseren Entscheidungen war und ist immer der Kunde. Wir reagieren zielgerichtet und praxisnah auf die Nachfragen unserer potentiellen und laufenden Kunden, erweitern dementsprechend unser Dienstleistungsspektrum und bieten Dienstleistungen auf den Märkten an, wo unsere Kunden qualifizierte Unterstützung benötigen.

In den letzten Jahren konnten wir ein erhöhtes Aufkommen von Anfragen unserer europäischen, aber auch ukrainischen, russischen und kasachischen Kunden nach Dienstleistungen in Polen feststellen. Immer mehr Unternehmen planen, sich auf dem polnischen Markt zu etablieren, da die polnische Wirtschaft ein starkes Wachstum erlebt. Die Eröffnung einer Tochtergesellschaft in Polen war also die logische Folge für uns.

Zusätzlich bieten wir im Rahmen unserer eigenen Internationalisierung ein Global Contract System, im Rahmen dessen unsere Kunden 1 Ansprechpartner für alle Länder haben und entsprechende Bonus-Systeme die Zusammenarbeit positiv abrundet. Seit 2014 befindet sich INTERPONT im Stadium der Expansion, um Dienstleistungen z.B. auch in den Benelux-Ländern anbieten zu können. Asien wird durch unsere Niederlassung China ausgebaut. Mittelständische Unternehmen bevorzugen kurze Entscheidungswege, schnelle Reaktion auf Ihre Wünsche und ein individuelles Herangehen an Ihre Bedürfnisse. Mit 150 Mitarbeitern in 6 Ländern entspricht INTERPONT genau diesen Vorstellungen.

**Wie groß ist die Nachfrage seitens der deutschen Unternehmen nach Outsourcing der polnischen Firmen? Was ist der größte Vorteil für deutsche Unternehmer, die ihre Geschäftstätigkeit nach Polen verlagern wollen? Inwieweit hat die gegenwärtige wirtschaftliche Situation in Europa einen Einfluss darauf?**

Die Nachfrage deutscher Unternehmen nach Outsourcing generell ist stetig am Wachsen. Für und mit Polen betrifft das in erster Linie den IT- und Personalbereich. Durch den Aufbau von Niederlassungen in Warschau und Posen gilt INTERPONT natürlich nicht als rein polnisches Unternehmen, gelangt aber im Rahmen von Anfragen durch seine Lokalisierung oft in die engere Auswahl.

Das Preis-Leistungsverhältnis spielt dabei – wie auch überall – eine wichtige Rolle. Der

polnische Markt unterscheidet sich hierbei nicht grundsätzlich von den Märkten, in denen INTERPONT schon seit über 20 Jahren ansässig ist.

Ungeachtet der Gesamtsituation in Europa – nicht nur wirtschaftlich, sondern auch politisch –, ist und bleibt Polen das Logistikzentrum für deutsche Unternehmen, die gen Osten expandieren oder bereits in den angrenzenden Staaten agieren.

Unter anderem zeigt sich in einigen Bereichen die Tendenz, dass über eine Rückverlagerung von Produktionsstätten aus China nach Polen nachgedacht wird.

**Wie beurteilen Sie den Prozess der Gründung einer Firma in Polen? Welche Probleme kommen besonders häufig vor? Wie schätzen Sie die Formalitäten, die damit verbunden sind im Vergleich zu Deutschland?**

Jedes Land hat seine bürokratischen Eigenheiten. Diese bezeichnen wir als Lokalkolorit. Unserer Erfahrung nach, sind polnische Notare etwas schwierig. Oft möchten sie nur Standardgesellschaftsverträge beurkunden. Änderungen in diesen werden sehr kritisch “beäugt” und teilweise ohne nachvollziehbare Begründung (“das geht so nicht!”) nicht beurkundet. Außerdem können Verzögerungen durch das polnische Registergericht entstehen. Kleinste Fehler können bereits ohne Erklärung zur Zurückweisung des Antrags führen.

Generell stehen die Behörden jedoch - vor allem deutschen Unternehmen - sehr freundlich gegenüber und lokale Besonderheiten sollten eher als Herausforderung angesehen und akzeptiert werden.

INTERPONT ist mit den kleinen Tücken des polnischen Gründungsverfahrens sehr gut vertraut und bietet seinen Kunden ein Gesamtpaket, in dem alle grundlegenden Anforderungen und Eventualitäten schon inkludiert sind.

Wir kümmern uns zum Beispiel auch im Voraus schon um eine entsprechende gewerbliche Adresse zur Anmeldung des neuen Unternehmens und bereiten die Eröffnung der Bankkonten im Rahmen vor.

**Sind die Unternehmen mit denen Sie zusammenarbeiten mit dem Markteintritt in Polen zufrieden? Empfangen Sie die Rückmeldungen darüber?**

Den meisten unserer Kunden ist es gelungen, innerhalb der letzten Jahre Neukunden auf dem polnischen Markt zu gewinnen und langfristige Partnerschaften für ihre Geschäfte aufzubauen.

2015 und 2016 – stehen für Präsenzerweiterung und -festigung. Vermehrte Anfragen nach Vertriebsmanagersuche und Unterstützung für Messeteilnahmen und deren Vor- und Nachbereitung bestätigen das.

*Das Interview führte Beata Kaźmierczak, AHK Polen*

## Интервью с Генеральным директором компании INTERPONT Анке Пётцш



*Несмотря на то, что компания INTERPONT ведет свою деятельность с 1994 года, Вы лишь в прошлом году решили открыть офис в Варшаве. Что повлияло на это решение, и какие факторы сыграли определяющую роль? Как еще Вы планируете развивать деятельность Вашей компании?*

Многое изменилось в INTERPONT с 1994 года. За последние 20 лет фирма INTERPONT из маленького офиса в Кёльне разрослась до крупной компании, оказывающей аутсорсинговые и консалтинговые услуги на международном уровне. Наиболее важным фактором при принятии нами решений всегда был и остается Клиент. К запросам наших текущих и потенциальных клиентов мы подходим целенаправленно и прагматически, расширяя спектр оказываемых нами услуг и предлагая их на рынке, где клиенты нуждаются в квалифицированной поддержке.

В последние годы нами был отмечен повышенный спрос на услуги для наших западноевропейских, украинских, российских и казахских клиентов на территории Польши. Всё большее число компаний планирует выйти на польский рынок по причине усиленного роста экономики страны. В этой связи открытие филиала в Польше стало для нас логичным следствием.

Кроме того, в рамках интернационализации нашей компании мы предлагаем клиентам Глобальную Систему Договоров, которая предполагает предоставление каждому клиенту контактного лица для ведения деятельности во всех странах, а также систему бонусов, делающую сотрудничество с нами еще более приятным. С 2014 года INTERPONT расширяет свои границы, чтобы иметь возможность предлагать услуги и в других странах, например, в странах Бенилюкса. В Азии INTERPONT хочет развиваться благодаря уже работающему филиалу в Китае. Средние компании предпочитают короткие пути решений, оперативную реакцию на свои желания и индивидуальный подход к удовлетворению своих потребностей. Компания INTERPONT, насчитывающая 150 сотрудников в шести странах мира, соответствует этим представлениям о ведении бизнеса.

**Насколько велик спрос со стороны немецких компаний на оказание аутсорсинговых услуг через фирмы в Польше? В чем немецкие предприниматели видят наибольшее преимущество, переводя сюда свою деятельность? В какой степени текущая экономическая ситуация в Европе влияет на это?**

Спрос немецких компаний на аутсорсинговые услуги, как правило, постоянно растет. В том, что касается Польши - это, прежде всего (хотя и не только), в сфере IT и HR. Открыв представительства в Варшаве и Познани, INTERPONT, хотя и не станет чисто польской компанией, но, говоря о поступающих

запросах на услуги, попадает благодаря своей локализации в шорт-лист. И, как и везде, весьма значимую роль играет здесь соотношение цена-качество. Польский рынок не сильно отличается от тех рынков, где INTERPONT работает уже более 20 лет. Невзирая на общую ситуацию в Европе – имеется в виду не только экономическая, но и политическая обстановка – Польша была и является логистическим центром для многих немецких компаний, работающих в соседних с ней странах и стремящихся на Восток. Кроме того, в некоторых отраслях уже сейчас отмечается тенденция переноса производства из Китая в Польшу.

**Как бы Вы охарактеризовали процесс открытия компании в Польше? Какие проблемы возникают наиболее часто? Как Вы оцениваете формальности, связанные с этим, в сравнении с Германией?**

У каждой страны свои бюрократические особенности. Мы называем их «местным колоритом». Наш опыт показал, что сотрудничать с польскими нотариальными конторами нелегко. Зачастую они хотят заверять только учредительные договоры стандартной формы. Изменения в договорах рассматриваются нотариусами очень критично, и иногда без четкого основания («Неправильно!») можно получить отказ в заверении. Кроме этого, могут возникать задержки со стороны польского регистрационного суда. Малейшая ошибка может привести к отклонению заявки без объяснения причин.

Хотя в общем ведомства довольно дружелюбны, и прежде всего к немецким предприятиям, а местные особенности можно воспринимать - и принимать - как некий вызов. INTERPONT уже давно знаком с ними, поэтому мы предлагаем нашим клиентам полный пакет, уже включающий основные требования и возможные неожиданности. В рамках этого пакета мы заблаговременно заботимся о предоставлении адреса, необходимого для регистрации компании, и готовим открытие банковских счетов.

**Довольны ли те компании, которым Вы помогли выйти на польский рынок? Вы уже получали отзывы?**

За последние годы большинству наших клиентов удалось привлечь новых клиентов на польском рынке и выстроить для своего бизнеса долгосрочные партнерские отношения. 2015 и 2016 годы ознаменованы расширением и укреплением деятельности INTERPONT. Это подтверждается растущим спросом на услуги по поиску сотрудников для отделов продаж, а также по поддержке в подготовке участия в выставках и в последующем анализе проведенных мероприятий.

*Интервью вела Беата Кажьмирчак, АНК Польша*